

# Tom Cloet: “Mechelen is voor Belrom springplank geweest”

Tom Cloet (33) nam drie jaar geleden het Oost-Vlaamse meubelbedrijf Juvo over van de familie De Vos. Dankzij stevig creatief en commercieel werk en vooral met de hulp van vijf goede medewerkers en twee dynamische agenten, bouwde Tom de collectie van Juvo uit tot een boeiend en veelzijdig meubelgamma. De collectie bestaat uit 19 verschillende modellen, neergezet in boeiende, diepe kleuren. Daarvan zijn er een aantal echte runners op de winkelvloer. Troef is de aantrekkelijke prijs/kwaliteitsverhouding. In 2008 groeide Belrom met 30 % in België. Deze groei noopt Tom en zijn team om orde te scheppen in de ganse productie en het logistieke traject. Tom: “Dat wordt mijn belangrijkste taak dit jaar. Maar eerst de Meubelbeurs van Mechelen.”

## **Meubibome: Hoe en waarom heb je Juvo drie jaar geleden overgenomen?**

**Tom Cloet:** Ik had mijn vorig bedrijf verkocht. Dat was gespecialiseerd in chalets en tuinhuisjes, die in België werden geproduceerd. De overname van Juvo lag in het verlengde van mijn vroegere ervaringen, en al snel besliste ik om de collectie nieuw leven in te blazen door ze aan te vullen met sofa's, stoelen en massief...

## **Mh: Jullie produceren – net als Juvo – in Roemenië?**

**Cloet:** Wij ontwikkelen modellen en zoeken er geschikte producenten voor. Juvo liet al diverse modellen produceren in Roemenië, bij performante fabrikanten. Het was overigens een tof en sympathiek bedrijf, met een beperkt aantal trouwe klanten. Er was vroeger geen nood om dat klantenbestand uit te breiden.

## **Mh: Is het een voordeel om zo'n bedrijf met een frisse kijk te kunnen overnemen?**

**Cloet:** Het kan een voordeel zijn als je het goed doet. Wat fundamenteel veranderd is, heeft vooral te maken met het feit dat wij nu aan veel meer handelaars leveren dan enkel aan de vrienden van Juvo. Dit heeft ons een omzetduw gegeven en daardoor zijn we slagkrachtiger geworden. Maar we hebben er ook onze eigenheid in gestoken. We hebben enerzijds margeproducten, die voor rotatie zorgen. Aan de andere kant hebben we een heel gamma meubelen die exclusief zijn. De agenten – voor België en Frankrijk is dat Devadecor met Philippe

Vande Voorde en Michel Robert, voor Nederland is een samenwerking opgestart met Tom Van De Bosch – luisteren naar de winkeliers, die op hun beurt luisteren naar de consument. Op die manier worden collecties opgebouwd. Wij hebben er 19 gecreëerd in drie jaar tijd. Niet alle even succesvol, maar toch ook een viertal echte toppers.

## **Mh: Hoeveel klanten hebben jullie?**

**Cloet:** Het gaat hard. Momenteel hebben we in België 185 winkels en in Nederland een honderdtal klanten. Er zijn veelvuldige en veelbelovende contacten met Franse aankoopgroeperingen, die al gedeeltelijk resulteren in verkoop. We verkopen eet-, slaap- en jeugdkamers, maar ook sofa's en massieve eetkamers behoren nu tot ons assortiment. We hebben zowel in België als Nederland een intensieve samenwerking opgestart met belangrijke aankoopgroeperingen. Bvb: Een grote groepering moet je exclusiviteit geven op een goed product en daar bovenop hoort een goede prijs. In ruil krijg je rotatie, waardoor je grote series kan draaien en een stuk zekerheid van betaling terugkrijgt. Dat laatste is vandaag zeker geen overbodige luxe.

## **Mh: Werken jullie met exclusieve leveranciers?**

**Cloet:** Dat is geen voorwaarde, maar we streven op termijn wel naar een nog betere verankering in de Roemeense productiebedrijven waarmee we nauw samenwerken. Per model gaan we op zoek naar de producent die dit het best kan produceren. Als het nodig is om daarvoor een nieuwe machine aan te

schaffen, dan doen we dat gewoon. Momenteel werken we met zeven verschillende leveranciers, verspreid over het land.

**Mh: Roemenië is nu lid van de Europese Unie. De kans is reëel dat ook de lonen daar nu sneller gaan stijgen. Hoe lang hebben jullie daar een concurrentievoordeel?**

**Cloet:** Ik heb vroeger een mooie business gehad met de productie van tuinhuisjes en chalets. Die produceerden we hier en de zaak was ook rendabel. Het loonvoordeel van Roemenië staat nog steeds in contrast met de productiviteit in het land, die nog vrij laag is. Als we de productiviteit ginder op een niveau kunnen tillen dat vergelijkbaar is met dat van hier, dan mogen de lonen gerust verder stijgen. Juvo heeft in Roemenië een goede relatie uitgebouwd met z'n leveranciers. Wij bouwen daarop verder. Ginder zit er iemand die al 37 jaar Belrom kent en de aankopen helpt coördineren door in permanent contact te zijn met de verschillende producenten. Maar de snelle groei verplicht ons om de productiviteit op te drijven en dit vergt een andere aanpak op het vlak van productietechnieken, verpakking, logistiek en transport. Dat wordt de uitdaging voor 2009.

**Mh: Wat is de troef van Juvo?**

**Cloet:** Juvo slaagt erin om voor een faire prijs een mooi product op de markt te brengen dat zich commercieel in het middengamma bevindt. Juvo is van oudsher een eikverwerker, die bekend stond om zijn flexibiliteit en luisterbereidheid naar de klanten. Na de overname hebben we hard gewerkt op de kleuren van het gamma. Kleur is essentieel. Met de juiste kleur valt of staat een collectie, en vaak is er geen weg terug. Met name de contacten op de Nederlandse markt hebben ervoor gezorgd dat we ons kleurengamma nog beter afstemmen op de behoefte van de consument.

**Mh: Werken jullie ook met massief?**

**Cloet:** Het gros van de collectie is een combinatie van finer en massief. We werken momenteel aan een collectie die 100 % massief is, vandaar de nieuwe naam 'Hundrett'. Twee nieuwe eetkamers zullen we voor het eerst tonen op de Meubelbeurs Mechelen.

**Mh: Jullie pakken groots uit in Mechelen. Is die beurs voor jullie belangrijk?**

**Cloet:** Toen we voor het eerst na de overname exposeerden – zo'n drie jaar geleden – was Mechelen voor ons cruciaal. We hadden een kleine, gezellige stand en we hebben daar toen ongelooflijk verkocht. Wellicht zal er een stuk nostalgie meespelen, maar het was voor ons het moment van de waarheid,



het moment waarop we het vertrouwen kregen van belangrijke nieuwe klanten. Zoiets vergeet je niet.

**Mh: Wat tonen jullie straks in Mechelen?**

**Cloet:** In het totaal komen we met zes verschillende nieuwigheden in de totale Belrom-collectie, zowel in de slaap- als in eetkamerversie. We tonen dit alles op een stand van 254 m<sup>2</sup>. Nooit eerder hebben we zo groots uitgepakt. Met de huishow die we later in het voorjaar gaan organiseren in De Waerboom, willen we nog beter doen; we gaan er al onze collecties tonen. Dat hebben we nooit eerder gedaan. En in Nederland onderhandelen we momenteel met twee partijen voor een permanente expositieruimte, zodat Tom Van de Bosch ook onze producten nog beter aan de Nederlandse klanten kan laten zien.

**Commercieel succes van Belrom**

**noopt zaakvoerder tot belangrijke**

**technische en logistieke uitdagingen.**

**Mh: Wat doen jullie hier met dit gigantisch magazijn? Is dit puur stockage of wordt hier nog afgewerkt?**

**Cloet:** Alle producten passeren voorlopig via dit magazijn. De vrachtwagens uit Roemenië worden hier gelost. Vanaf dan wordt gans de logistieke organisatie gestuurd vanuit Hofstade en dat is ongeveer het moeilijkste van onze job momenteel. We doen hier aan kwaliteitscontrole en kunnen hier wat voorraad aanleggen. Dat logistiek traject moet nu dus beter gestroomlijnd worden. We kennen onze zwaktes en gaan er iets aan doen. We hebben hier vijf medewerkers en twee chauffeurs.



Met deze ploeg hebben we dit magazijn al volledig gerationaliseerd. Nu komt het erop aan om de productie- en goederenstroom nog beter te gaan beheersen.

**Mh: Hoe staat het met jullie levertermijnen?**

**Cloet:** De levertijd bedraagt vier à zes weken voor België, wat courant is in ons product. We werken met theoretische minimumstocks en als we in de rode zone belanden, bestellen we bij. Vroeger was er bij Juvo geen commerciële binnendienst. Nu is er die wel en krijgen de klanten een orderbevestiging, zoals het hoort.

**Mh: Hebben jullie eigen transport?**

**Cloet:** Hier in België hebben we twee vrachtwagens met eigen chauffeurs die onze klanten in de Benelux beleveren. Het transport vanuit Roemenië gebeurt via lokale expediteurs. Ook dat hebben we allemaal herbekeken. Die prijzen voor transport swingen van het dubbele van wat wij betalen tot de helft. Je moet daar echt op toezien en kiezen wat het best bij je bedrijf past.

**Mh: Jullie hebben het meeste succes met private labels. Toch geldt er een soort 80/20 regel. Je kan maar met 20 % van de collectie heel goed scoren. Hoe organiseren jullie dat?**

**Cloet:** Door een kleur exclusief te geven en de afwerking te personaliseren. Met kleur en beslag kan je een wereld van verschil creëren. Zo creëren we voor aankoopgroeperingen private collecties. We plannen dat ook allemaal met onze leveranciers. Soms moeten we een collectie weghalen bij een welbepaalde leverancier om naar een andere te brengen

**Mh: Zit er ook potentieel voor Belrom in de lokale markten ginder?**

**Cloet:** Daar zijn we nog niet zo vertrouwd mee, maar houden we in de toekomst zeker rekening mee. De persoon die we sinds kort fulltime in dienst hebben, detecteert ook de lokale markt, met wisselend succes. We gaan ons in de eerste plaats concentreren op de verdere uitbouw van onze business in de Benelux. We hebben van onze klanten heel veel kansen gekregen, we willen dat vertrouwen niet schenden. Het is dus onze prioriteit om het commercieel succes om te zetten in een verhaal dat technisch nog beter wordt.

**Mh: Ga je zelf vaak naar Roemenië?**

**Cloet:** Ik zit heel vaak in Roemenië. Het is belangrijk dat ze je zien en voelen en dat ze merken dat je gedreven bent. Ook intern geldt deze praktijk. Overleg en communicatie zijn uiterst belangrijk. Vroeger had iedereen hier zijn kantoortje. Nu hebben we voor een heel open landschapsinrichting geopend. Er was hier vroeger zelfs geen vergadertafel. Er circuleerden 100 verschillende prijslijsten en er was niet eens een catalogus. Dat is allemaal veranderd. En daarbij is geen inspanning te veel. De klant heeft altijd gelijk. En de eindconsument heeft zo mogelijk nog meer gelijk.

P.L.